

Hans Colpaert en Evelien Pintelon

Sinds de start van het bedrijf in 2007 bouwde de familie Colpaert aan nieuwe vleesveestallen.



Hans Colpaert en Evelien Pintelon



Steeds meer bijproducten in het vleesveerantsoen



Kalverhokken door aaneenschakelen van gerecycleerde zeugenboxen Geboortemelders met temperatuurweergave als beste investering



Hans Colpaert: 'Ik word niet op het model, maar wel op het gewicht van mijn witblauwen betaald'

Kiezen voor een geheel eigen koers

Met vijf stieren had het bedrijf van Hans Colpaert en Evelien Pintelon uit Vlissegem afgelopen jaar een flink aandeel in de lijst van hoogst ingeschreven mannelijk vleesvee. In de fokkerij focust de vleesveehouder op groei, hoogtemaat, lengte en gewicht.

tekst Annelies Debergh

Al vanaf de weg wordt het witblauw-bedrijf van Hans Colpaert (37) en Evelien Pintelon (31) aangekondigd. De hoeve ligt te midden van een vlak polderlandschap en op een steenworp afstand van de kustgemeente De Haan. De fokkerij – ontstaan uit een samenvoeging van het bedrijf van Hans' vader en dat van zijn oom – is gestart in 2007 en telt inmiddels 400 stuks vee. Allemaal zijn ze gehuisvest in vrij recent gebouwde stallen.

'Ken je het klimaat hier?', vraagt Hans Colpaert meteen bij het binnenlopen van de eerste stal. Door de ligging langs de kust en het temperatuursverschil met het binnenland heeft de regio een windrig karakter. 'Omwille van de kostprijs heb ik er bewust voor gekozen om de stallen met spaceboarding uit te rusten', legt de vleesveefokker uit. Hij vertelt uitvoerig over het bouwtraject en legt uit hoe hij economisch te werk ging. De muren in de stallen heeft hij zelf geplaatst en ook de houten latten heeft hij met ei-

gen mankracht geïnstalleerd. 'Dat werk zelf doen en het gebruik van tweedehands hekwerk zorgde voor flink lagere bouwkosten van de recente vleesveestallen.'

Gerecycleerde zeugenboxen

Hij schuift de staldeur open en begint zijn verhaal bij de jongste groep. 'Voor de kalveren hebben we toch maar een vorm van een nest gemaakt.' Hans Colpaert wijst op de ruimte achterin bij de talrijke kalverhokjes. Bovenaan ligt telkens een klein dakje met een laagje stro.

De kalverhokken zelf zijn in principe een aaneenschakeling van gerecycleerde en licht aangepaste zeugenboxen. 'Het is een goedkope manier van huisvesten', geeft de fokker als eerste beweegreden aan. 'Maar het is vooral ook een gemakkelijk systeem. Deze hokjes kunnen zowat overal neergezet worden. En als ik de hokken wil uitmesten, dan plooi ik het hekwerk samen en kan ik in één beweging alle mest machinaal wegdoen.'



Dat kalveropfok een belangrijk item is op de hoeve van de familie Colpaert, is al snel duidelijk. 'Bij onze start in 2007 hebben we ons deel gezondheidsproblemen wel gehad.' Geplaagd door allerlei dierziekten kwam Hans uiteindelijk bij een andere dierenarts terecht. 'Meteen is me duidelijk geworden hoe belangrijk goed advies kan zijn. Daar staan veel veehouders te weinig bij stil. Met een adviseur ben je niet getrouwd. Als je problemen ervaart op je bedrijf, zoek dan tot je een oplossing vindt. In mijn geval betekende dat een nieuwe dierenarts.' Op het bedrijf is de omslag gemaakt naar een meer preventieve aanpak van dierziekten. 'Diarree heb ik met de dierenarts aangepakt door meststalen te nemen van zieke dieren. Toen bleek dat virale infecties aan de basis lagen van de ziekte, ben ik gestart met het vaccineren van de koeien om het aandeel antistoffen in de biest te verhogen.' Inmiddels worden de kalveren ook tegen griep en longaandoeningen geënt. Behalve de verplichte ibr-vaccinatie werkt Hans ook aan de bestrijding van bvd op zijn bedrijf. 'Sinds dit jaar neem ik van elk kalf een oorbiopt. De economische verliezen van bvd kunnen oplopen, dus is het belangrijk om dat aan te pakken.'

Biest in inmaakpot

De kalveren liggen stuk voor stuk achter in het hok, onder het afdakje van stro. Ruimte voor de huisvesting van de jongste groep is er in overvloed. In één handbeweging tekent Hans Colpaert het doorschuifstelsel in de stal. 'Ik kom de eerste drie tot zes maanden niet met een nieuw kalf op dezelfde plek terug. Een lange leegstand is de beste preventie voor een goede gezondheid van de kalveren.' De vleesveehouder schenkt zichtbaar veel aandacht aan het biestmanagement. Hij houdt even halt bij een grote elektri-

Licht, lucht en voldoende ruimte zijn leidend in de nieuwe jongveestal

sche Weck-inmaakpot en vertelt dat dit het ultieme middel is om de biest op een juiste temperatuur te krijgen. De temperatuuraanduiding staat op 35 graden. 'Met een emmer warm water biest verwarmen duurt te lang en levert geen correcte temperatuur op. Op deze manier weet ik zeker dat ingevroren biest goed ontdooit en ook op de juiste temperatuur in het kalf komt.' Om voldoende antistoffen in het kalf te krijgen, slaat de vleesveehouder elk restant biest op. 'Wat te veel is, gaat in flessjes van een halve liter in de diepvriezer. Dan kan ik de biestgift altijd bijsturen als dat nodig is.' Antistoffen in de biestmelk worden niet gemeten. 'Af en toe laat ik wel de opgebouwde immuniteit van een drietal pasgeboren kalveren testen aan de hand van een gemengd bloedstaal. Het is niet alleen belangrijk om goede biest aan een kalf te geven. Het belangrijkste is hoe goed die biest aankomt bij het kalf.'

Melkgift moederdieren

Om voldoende voorraad aan bedrijfseigen biest op te bouwen, hecht Hans Colpaert in de fokkerij ook belang aan de melkgift van de moederdieren. 'As de Trefle du Vanova was zo'n stier waarvan je weet dat die genoeg melk kan doorgeven aan zijn dochters. Ik houd van dat type stieren.' Tot de leeftijd van tweeënhalve maand krijgen de kalveren vanwege de constantere samenstelling wel kunstmelk. Daarna krijgt het jonge vee nog één keer per dag melk van de gemolken oudere koeien. Behalve naar genoeg melk kijkt Hans Colpaert in de fokkerij vooral naar economische parameters. 'Ik wil grote, lange en zware dieren. Dan moet ik wellicht wat inboeten aan vleestype. Dat vind ik niet erg. Ik word niet op het model, maar wel op het gewicht uitbetaald.' Het type vindt Hans Colpaert ondergeschikt zolang het slachtpercentage niet



De nieuwe strobblazer zorgt voor een lagere arbeidsdruk en kan ook als mengvoerwagen worden ingezet

onder druk komt te staan. ‘Tachtig procent van de stieren komt op een slachtpercentage tussen 70 en 72 procent. Tien procent komt daaronder, tien procent komt daarboven. Ik weet zeker dat die laatste de kleine bevelesde stiertjes zijn met een drogere vleeskwiteit, de stieren waar ik het minste van houd.’

In zijn fokkerij gebruikt Hans Colpaert natuurlijk dekkende stieren en kunstmatige inseminatie. Het afgelopen jaar zijn rietjes gebruikt van onder meer Jesse de la Bassée, Solway View Dynamite, Libéral d’Ochamps, Sauveur de Monin Chapelle en Quiet de la Roche au Gué.

Hans Colpaert wijst op resterende doses van Pacifique de My, Albinos de la Grigeoule, Vireur de Somme en As de Trefle du Vanova. Die laatste rietjes wil hij uitnutten. ‘Nu maak ik eerst het inseminatievat leeg. Maar als ik ki-rietjes koop, dan gelden slechts twee normen: een volwassen stier moet 1,5 meter groot zijn en 1250 kilogram wegen. Daar wijk ik niet van af.’

Van de 150 kalvingen is ruim tachtig procent het gevolg van natuurlijke bevruchting. Een deel is van zelf gefokte stieren. ‘Van die dieren heb ik geen precieze kalfdatum, de meeste zijn immers gedekt in de loop van het weideseizoen op enkele veraf gelegen weiden.’

Investeren in geboortemelders

Als beste investering op zijn bedrijf noemt Hans Colpaert de aankoop van geboortemelders op basis van continue temperatuursmeting. ‘Sinds die aankoop

heb ik één kalf gemist van de 150 en dan was dat nog door een eigen fout. Het systeem maakt eigenlijk geen fouten, de veehouder kan er wel nog maken.’

Zodra vrouwelijke runderen voelbaar de kalfdatum naderen, gaan ze in de bindstal of in individuele stroboxen. Vanaf dat moment wordt ook de geboortemelder aangesloten. Twee tot drie keer per dag leest Hans de grafieken op de computer af. ‘Een kalving kan zo perfect in het dagelijkse schema worden gepland. Met de geboortemelders voel ik me beter en geruster.’

Eigen eiwitbron telen

Licht, lucht en ruimte is de definitie die bij de stallen past. Het hekwerk, de ingestrooide boxen, de overdekte uitloop op beton voor de drachtige koeien, alles is zo veel mogelijk zelf bedacht en ingericht. ‘We hebben in onze beginjaren fors geïnvesteerd. Dat is hard, maar je weet dat je van die stallen de rest van je carrière nut kan hebben. En het is ook in één keer helemaal zoals we het wilden opzetten.’

Over de jaren heen koerst Hans op een gemiddelde van 150 kalvingen. De meeste koeien kalven daarvoor twee keer, de betere vrouwelijke dieren houdt hij soms tot de vijfde kalving aan. ‘Ik weet wel dat een koe dan niet meer groeit of bijkomt. Maar de kwaliteit van de veestapel verbeteren kan alleen maar door van de betere dieren meer gebruik te maken.’

Het bedrijf telt in totaal een grondoppervlak van 100 hectare. Naast 50 hectare

grasland, waaronder veertien hectare natuurbeheer, verbouwt de fokker jaarlijks nog twee hectare spelt, vijf hectare gerst, vijftien hectare wintertarwe en mais. Komend jaar komt daar vier hectare bonen bij, als eiwitbron. ‘De bedoeling is om een eigen eiwitbron te telen. Of dat wat wordt, valt af te wachten.’ Het past wel in de filosofie van het bedrijf om nog meer aan kostenbeheersing te doen. ‘We hebben de laatste jaren steeds meer natte bijproducten in het rantsoen gebracht.’

Werken aan de kostprijs

Behalve eigengeteeld gras en mais maakt het bedrijf ook gebruik van de zelfgeteelde spelt, gerst en tarwe. Een deel van de mais wordt ook als ccm verwerkt. Op de kuilplaten liggen ook grondstoffen als perspulp, maisglutenfeed en bierdrif. Het bedrijf maakt daarvoor sinds kort ook gebruik van een eenvoudige mengvoerwagen die ook als strobblazer kan fungeren. ‘De bedoeling is om krachtvoer zo veel mogelijk achterwege te laten. Ik heb een groot aandeel gras en moet dat zo goed mogelijk tot waarde proberen te brengen. Zonder krachtvoer kan dat alleen met bijproducten.’

Voor de toekomst houdt Hans Colpaert blijvend aandacht voor het beheersen van de kosten. ‘Een nog beter rendement nastreven kan op een vleesveebedrijf maar op twee manieren: zoeken naar nog goedkoper voeren en zoeken naar een nog grotere massa vlees voor de verkoop. Ik wil in de fokkerij nog meer nadruk op gewicht leggen.’ |